

Für Online-Shops, die von hohen 5-stelligen Monatsumsätzen auf mehrfach 6-stellige Monatsumsätze wachsen wollen

1. Warum viele Shops feststecken und nicht "richtig skalieren"!

Viele Online-Shops schaffen es bis zu einem Monatsumsatz von ca. 50.000€ bis 100.000 €, bleiben dann aber oft stecken.

Warum? Weil sie nicht wissen, was in ihrer Werbung wirklich funktioniert!

Niemand hat es euch erklärt und bis auf ein paar wenige Ausnahmen im Markt machen es die allermeisten Onlineshops grundlegend falsch und schaffen nie den großen Sprung mehrfach 6-stellig zu werden, obwohl es wirklich leicht sein kann.

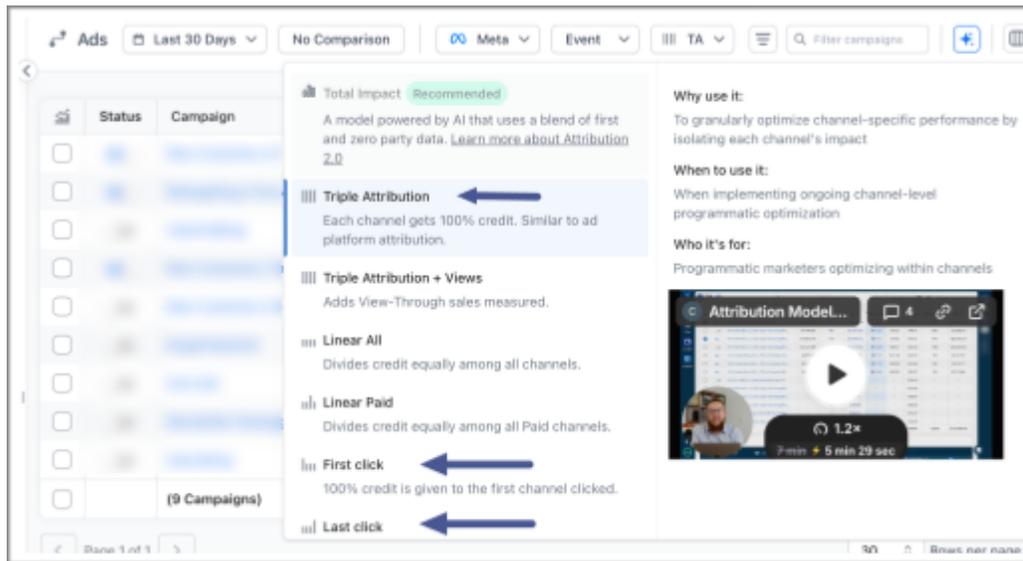
Die Shops, die diese Problematik in den Griff bekommen, schaffen es oftmals über 500.000€ und mehr zu erzielen monatlich, wenn sie schon eine solide Basis von 5-stelligen Monatsumsätzen haben.

2. Was bedeutet „richtiges Skalieren“ wirklich?

Viele verlassen sich auf Meta oder Google Daten – doch die Wahrheit sieht man dort nur selten.

Moderne Tracking Tools bieten viel tiefere Einblicke. Wichtig ist vor allem zu verstehen, wie unterschiedliche Attributionsmodelle interpretiert werden müssen: First Click vs. Last Click Attribution, Triple Attribution oder TA + Views usw. – und warum diese Details große Auswirkungen auf Euren Erfolg haben.

Auf folgendem Bild seht ihr einen Screenshot von einem unserer Kunden und die verschiedenen Auswertungsmöglichkeiten:

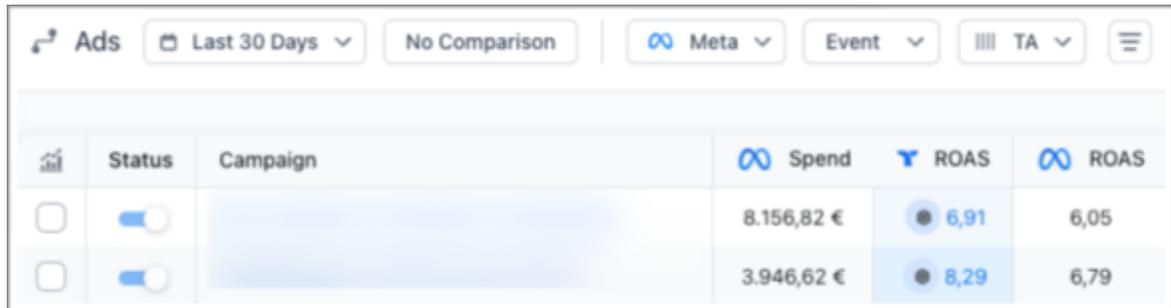


3. Was wirklich zählt:

Die wichtigsten Fragen bei der Auswertung:

1. Welche Kampagne bringt den höchsten **ROAS** und vor allem was genau ist der **Neukunden ROAS**?
2. Welche **Attribution** (First Click vs. Last Click) muss ich wirklich beachten bei der Skalierung
3. Welches **Creative** performt wirklich am besten und welches kostet viel Geld ohne Umsätze zu liefern?
4. **Warum performt ein Creative** (Creative Analyse) überhaupt und wie kannst du jetzt weitere Gewinner Creatives davon ableiten?
5. Bei der Analyse darf man sich nicht nur auf den ROAS verlassen. NC ROAS, CPA's, NCV, CTR, Profit usw. müssen im Zusammenhang betrachtet werden.

Meta trackt in diesem Beispiel bei beiden Kampagnen einen geringeren ROAS als in Wirklichkeit. D.h. als Shop-Betreiber weißt du an dieser Stelle, dass du weiter das Budget hochdrehen kannst, um den Umsatz weiter zu skalieren.



The screenshot shows a Meta Ads dashboard interface. At the top, there are navigation elements: 'Ads', 'Last 30 Days', 'No Comparison', 'Meta', 'Event', and 'TA'. Below this is a table with columns for 'Status', 'Campaign', 'Spend', 'ROAS', and another 'ROAS' column. Two campaigns are listed, both with 'On' status. The first campaign has a spend of 8.156,82 € and a ROAS of 6,91. The second campaign has a spend of 3.946,62 € and a ROAS of 8,29.

Status	Campaign	Spend	ROAS	ROAS
On		8.156,82 €	6,91	6,05
On		3.946,62 €	8,29	6,79

4. Konsequenzen für dein Business

Löst du dieses Tracking Problem nicht, ist dein Wachstum nicht unter deiner Kontrolle und die, die dieses Problem in deinem Markt gelöst haben, rennen dir natürlich davon.

In Zukunft wirst du dadurch nicht mehr substanziell wachsen können, wenn du nicht genau weißt wie gut welche Anzeigen und auch welche Werbepattformen (Meta, TikTok, Google, E-Mail usw.) performen.

Das Resultat ist ein unprofitabler Shop, wo du alles immer mehr und mehr selber machen musst und am Ende steht für dich vielleicht sogar im schlimmsten Fall die Insolvenz, weil dir Neukunden fehlen.

Gerade für diejenigen, die eine Familie haben oder vorhaben eine zu gründen, ist es selbstverständlich diese Problematik zu lösen, um dir und vor allem deinen Kindern das Beste bieten zu können.

Vor allem möchtest du in Ruhe schlafen und Sicherheit für dich und dein Umfeld bieten!

Außerdem ist es auch deine Verantwortung zu wachsen, denn dein Produkt ist für viele wichtig und deine Zielgruppe möchte sein Problem gelöst haben durch deine Lösung.

5. Weitere Wachstumsfaktoren

Durch das **Skalieren auf mehrfach 6-stellige Monatsumsätze** müssen sich andere Themen anpassen:

Du benötigst mehr von den **richtigen Creatives**, die dein Wachstum fördern und die dabei helfen, deinen ROAS hochzuhalten bei gleichzeitig steigenden Werbeausgaben.

Das erfordert eine klare **Content-Strategie** und einen klaren **Content Erstellungs Prozess**.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist natürlich ein **Conversion Rate Optimierter Shop**, der die höchstmögliche Conversion Rate liefert, damit deine Profitabilität stimmt.

Werbetexte müssen absolut on point sein, um die Zielgruppe weiterhin ideal zu erreichen.

Ohne dieses gesamte Framework ist es schwierig, das neue Niveau zu erreichen und zu halten.

→ **Alleine das Tracking bringt dir also nichts, wenn der Rest nicht abgestimmt ist.**

Das Lesen der richtigen Daten ist die Basis für deine Entscheidungsgrundlage, doch hier tun sich weitere Themen auf, um wirklich stabil auf einem mehrfach 6-stelligen Niveau zu agieren.

Wir müssen also nicht nur ein aktuelles Problem lösen, sondern antizipieren natürlich die entstehenden Wachstumsprobleme, um dir dabei glasklar zu helfen und nicht ständig vor neuen Problemen zu stehen.

Um in voller Gänze beraten zu werden, bieten wir ein Strategiegelgespräch an, um Eure Situation genau zu analysieren und Feedback zu geben.

Link: <https://calendly.com/engindiren/erstgespraech?month=2025-04>

Trage dich hierzu bei uns ein und erhalte sofort Feedback zu deiner individuellen Situation.

Wenn du jetzt nicht damit beginnst, Klarheit mit unserem System in deine Werbung zu bringen, dann wird dir die Konkurrenz immer mehr Marktanteil wegnehmen und dir davon rennen.

Trage dich jetzt ein und lasse dich beraten!